

# Construire un argumentaire

Au moment de vous exprimer, votre capacité à convaincre est cruciale. Cette formation est spécialement conçue pour renforcer votre pouvoir de persuasion en vous appuyant sur une stratégie dépourvue de toute manipulation. Affinez vos compétences en matière de persuasion, en apprenant à construire des arguments solides et à communiquer de manière convaincante, tout en respectant l'éthique. Grâce à cette formation, vous serez mieux préparé à influencer positivement vos auditoires et à atteindre vos objectifs de communication.

## Objectifs

Identifier les enjeux et les logiques d'argumentation  
Préparer ses arguments en utilisant une méthodologie  
Adapter son argumentation en fonction des situations

### Public Visé

Représentant du personnel et syndicaux du secteur public et privé

### Pré Requis

Exercer un mandat de représentant-e syndical-e ou de représentant-e du personnel  
Avoir suivi la formation prendre la parole ou pratique de la négociation

## Objectifs pédagogiques

Identifier les enjeux et les logiques d'argumentation  
Préparer ses arguments en utilisant une méthodologie  
Adapter son argumentation en fonction des situations

## Méthodes et moyens pédagogiques

Pédagogie active, partage et analyse des expériences, exercices ludiques, mises en situation individuelles et de groupe, travaux de groupe, exposés, retours sur expérience, livret stagiaire

## Parcours pédagogique

Argumentation dans la communication : convaincre n'est pas vaincre, l'importance capitale de l'écoute  
Jeux d'influence permettant de se saisir de la typologie  
Argument et place dans le jeu argumentatif  
Travail sur la réfutation  
Méthode de réponse aux objections  
Outils stratégiques pour convaincre : l'accord préalable, les trois registres du discours, les préférences cérébrales

## Qualification Intervenant(e)(s)

Animateur·trice de formation ou formateur·trice consultant·e, comédien·ne formateur·trice

## Méthodes et modalités d'évaluation

Évaluation des compétences réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et / ou l'intervenant·e  
Évaluation de la satisfaction à chaud en ligne

## Modalités d'Accessibilité

Bâtiment ERP PMR - Contactez-nous pour nous indiquer vos besoins spécifiques

## Durée

**21.00** Heures

**3** Jours

IREFE - Numéro de déclaration d'activité (ne vaut pas agrément de l'état) : 11750804075

Version : COM002-20240125

**IREFE 78 rue de Crimée 75019 Paris – Tél 01.42.03.05.05**

**[www.irefe.com](http://www.irefe.com) – [contact@irefe.fr](mailto:contact@irefe.fr)**

**Déclaration OF : 1175 080 40 75 / Agrément CSE économique 84 1511 / Agrément CSE SSCT 85 808**



Contactez-nous !

Jean-Yves BELATY  
Formateur consultant

Tél. : 01 42 03 05 05  
Mail : [jean-yves.belaty@irefe.fr](mailto:jean-yves.belaty@irefe.fr)